

超市经理年终总结报告 超市经理岗位职责

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

超市经理年终总结报告 超市经理岗位职责篇一

2. 建立完善的管理制度，确保人、财、物的严格管理和供应；
3. 控制全店费用预算和支出，加强成本观念和效益观念；
4. 负责办公区及生活区的环境布置和卫生。
3. 建立健全保安的各项制度，做好消防、治安、防盗工作的指导和管理；
4. 维护店内各项设施，保证公司财产安全；
5. 为店内各部门提供良好的工作秩序和工作环境；
6. 负责部门正、副主管的排班和业绩考核；
7. 负责搞好员工食堂及其它员工福利工作，做好后勤保障工作；
8. 传达公司政策及店长、副店长的各项指示，落实执行情况；
9. 负责与其他部门及总公司的沟通协调工作；
10. 负责店内轮值班，在正、副店长不在店内时，根据授权代

表店经理作出决定，并在值班簿内登记报告给店长。

1. 负责办公区域和生活区域的清洁卫生；
2. 接洽政府有关职能部门；
3. 协调各部门人力调配。

超市经理年终总结报告 超市经理岗位职责篇二

- 3、向公司管理层提供各项财务报告和必要的财务分析；
- 4、进行成本预测、控制、核算、分析和考核，确保公司利润指标的完成。
- 5、组织领导编制公司财务计划、审查财务计划。拟订资金筹措和使用方案，全面平衡资金，开辟财源，加速资金周转，提高资金使用效率。
- 7、协助所投公司与税务、银行等相关政府部门建立并保持良好的关系。

超市经理年终总结报告 超市经理岗位职责篇三

（一）、_____店的改造和靖州店的停业

_____店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响□20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态□20xx年11

月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2—4楼的招商工作，力争靖州项目能保本运营。

（二）、市场、外围的冲击

06年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下，_____超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）%。

（三）、人员“瘦身”的实施

为落实06年把赢利作为第一要务的工作目标，_____先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

（四）、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运工作。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该工

作正在进一步完善中。

（一）、赢利目标落实到位

06年基本完成了考核指标，主要依靠：

2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。

3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

（二）、门店工作监督到位

06年加强了对门店的管理，门店的工作基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

（三）、企划促销开展到位

06年，制定并实施了《_____超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

（一）、员工管理培训不够

- 1、管理精细化不够；
- 2、有些部门执行不够；
- 3、各部门沟通协调不够；

4、员工主观能动性

不强；

5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

（二）、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

（三）、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是_____在营运中突出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

（四）、发展思路探索不够

06年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路上显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

（一）、着重练好内功，做好规范

07年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运工作

的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

（二）、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对06年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造工作。

（三）、着重人员培训，做好人才引进工作

结合06年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的工作设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

（四）、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20xx年，差异化商品占比要在5%—10%。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

（五）、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

（六）、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

07年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、

辰溪店的扩建等，都是重点工作。目前，靠生活超市带动人流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与_____本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20xx年，_____在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20xx年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，_____零售行业将面临一次新的洗牌。_____超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体_____人，一定会同心同德，心往一处想，把_____的事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

超市经理年终总结报告 超市经理岗位职责篇四

xx年五月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2, 生鲜部蔬菜区总体情况较好, 但在检查过程中发现个别菜品有积压现象, 新鲜程度时好时坏, 质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理, 并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量, 增加进货频率等可行方法减少损耗, 从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3, 五月十八日, 食品部休闲组发现过期商品, 根据《商品质量管理规定》相关条款, 质检部对本次商品过期事件做出了相应处理, 相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的, 处罚行为旨在提高员工的工作责任心, 从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度, 只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

合格证的检查五月十七日, 质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况, 如: 合格证上有生产日期但没有商品保质期; 商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通, 通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

超市经理年终总结报告 超市经理岗位职责篇五

尊敬的领导和同事们:

大家好, 首先感谢公司领导给我机会参与这次仓储, 我和同事们一路赶来。时间过得很快。看到存储培训即将结束, 这是我们这批存储的最后一场演讲。谢谢大家!

疯狂的一天, 我们的话题是如果我是店长, 我愿意在这里和同事分享我的看法!

比如我是店长。记得楚干每周都会填一张跟踪表，给自己打分。我想同事们一定知道，比如责任，服从等等。我觉得这些都是成为店长的必备要素。

2责任心：我觉得单店，不管是谁，都要有责任心。对公司，对同事，对自己，都叫职业道德。一切都要从公司的角度去想象。也要和员工打成一片，理解和关心他们，帮助他们争取福利。其实这和我的个人魅力和个人感受有关。如果员工在工作中犯了错误，他们是负责人。

4日常用品：说到这个，其实有很多东西，因为毕竟单间店有很多繁琐的东西。其实有时候我觉得店长很苦，每天都在给其他员工做物流，说日常的事情：大家都知道我们的货是a□b□□c □d □对的人做对的’事特别重要，重要到有时候要自己做，因为直接说，大家最怕盘点，丢东西，培训员工的专业知识，培养员工的集体荣誉感，责任感，主人翁意识，让大家热爱自己的工作，愉快的工作，愉快的离职（员工心态不好会影响单店运营）

利用公司一切可以利用的资源，改善店内环境和商品的装饰，营造良好的商业（高端）形象，让客户觉得物有所值，强化员工零服务意识（零服务很重要）。请问各位，谁洗眼镜，生产大单？还有就是加强员工礼仪，全心全意为我们的衣食父母服务。前两天看了老余的一句话，我们照顾好客户，客户也会照顾好我们的利益。我记得很多客户告诉我，我是来找你服务的。老实说，这是对所有包道人的肯定。加强商品管理，掌握规则，不积压商品，提高周转率，明确全店绩效目标，亲自落实。

5激励，总结：至此，我的演讲已经结束，我很开心，说最后一句话，我们是最棒的！

超市经理年终总结报告 超市经理岗位职责篇六

今天各位来超市报到的第一天，意味着您将成为超市这一大家庭中的一员。首先，我们代表超市董事会和总经理室对你们的到来表示热烈的欢迎，希望你们在这一次的学习培训中刻苦认真，不做表面文章，在学习培训中真正有所收获。为以后步入工作岗位奠定扎实的理论基础，并将理论知识与今后的实际工作有机地结合起来，在实践中予以完善、予以创新。唯有创新，我们超市才会有大的提高；唯有创新，我们超市才会有较大的发展。反过来讲，唯有创新，您才会感到自我价值得到了实现，您的综合素质才会得到全面的提升。

我们超市是一个前进中求发展、发展中求壮大的公司，公司的前身是化妆品有限公司，成立于年，经过多年的艰苦创业，化妆品有限公司在本市商界拥有较高的知名度和美誉度，特别在化妆品领域取得了领先地位和一定的品牌优势，目前，我们拥有四家化妆品连锁店。为了将我们品牌做大、做强，满足广大消费者的生活需求，提高人民的生活质量，在年元月份，我克服重重困难，力排众议，在北站天桥附近，我们公司第一家超市门店顺利开业，营业一年多来，在全体员工的共同努力下，效益是相当可观的。为了进一步扩大我们的规模，向规模要效益，我公司最大的门店也将于月日盛装开幕，她将是本市规模最大、功能最全，首家“生鲜食品加强型”的社区超市，这是我公司发展壮大中的一个转折点。

我们超市将把“立足社区，拓展城镇”作为发展战略，以“与顾客交朋友”作为我们的服务宗旨，按照“高起点，严管理，避强手，稳发展”的经营思路来打造我们的营销空间。我们的目标十分明确，思路十分清晰，规划十分科学合理，在年，我们增开两个门店，销售额达万元，在××年，我们将增开五个门店，销售额达万元，在××年，我们将增开八个门店，销售额达亿元，到××年，将开设个门店，销售额达亿元。力争成为市明星服务企业。我相信我们选择是十分正确的，目标定位也是十分准确的，只要大家齐心协力，

通力合作，我们一定会成功。大家有不有信心。

早几天，和一位比我年轻岁的朋友聊天。他问我愿不愿和他斟换社会角色，让他年大岁，当超市的董事长，而让我年轻岁，当一名普通的员工，我毫不犹豫、坚定地回答他，我愿意，而且十分愿意。因为年轻意味着新的希望，新的起点，新的人生奋斗目标，有了希望成功就等于一半，就能体现出新的人生价值，就能创造新的社会价值。年前，我和大家一样的普通、平凡，我的一生也是坎坷不平的。我出身于农村，高中毕业后，岁的我和绝大多数的农村青年一样回乡务农，先后从事过钟表修理、电器修理、美工装璜，后来在香港某实业集团公司担任总经理助理，负责下面的装修工程，在万邦集团公司接触和体验到现代化的企业管理，为我后来管理自己的公司提供了一本感性的教材。一年后，我辞掉厚薪高职，从事化妆品贸易，再后来从事期货交易，开始了我的创业历程。

人生学步的过程，是令人难忘的。正当化妆品公司经营得红红火火的时候，我毅然丢下“大老板”不当，只身一人前往深圳、珠海打工，这次主要是学习和引进外资企业先进的管理思想和科学的管理方法，实践证明，我当时的选择是正确的。由于经营得当，公司不断盈利，资金的不断积累，我开始了新的思索，不尝试就不会知道成功的滋味，于是我信心十足地投入到超市行业的竞争中，相信有大家的支持和努力，超市的前景肯定是广阔的，前途肯定是光明的。

从今天开始的五天学习培训，在某种意义上，这是我们公司培训、发现和发展人才的开始。您有多大的能耐，超市就给您多大的舞台，这也是一个展示自我的绝好机会，希望各位战友珍惜这次机会，服从老师安排，积极上进，扎实学习，高质量完成好培训任务，发挥不怕苦，不怕累，勇于领先的工作作风，学有所乐，学有所成。

最后，就各位身体健康，学习进步，预祝超市第一期学习培

训取得圆满成功。